

证券代码：688981

证券简称：中芯国际

中芯国际集成电路制造有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 ()
参与单位名称	瑞银证券、华泰证券、中信证券、海通证券及通过电话和网络参加会议的各界人士。根据业绩说明会平台统计，共有七百七十位投资者等收听了此次业绩说明会直播。
时间	2024年5月10日
地点	网络/电话会议
公司接待人员姓名	联合首席执行官赵海军博士、资深副总裁兼董事会秘书郭光莉女士、资深副总裁兼财务负责人吴俊峰博士
投资者关系活动主要内容介绍	
公司介绍	<p>中芯国际（证券代码：00981.HK/688981.SH）是世界领先的集成电路晶圆代工企业之一，也是中国大陆集成电路制造业领导者，拥有领先的工艺制造能力、产能优势、服务配套，向全球客户提供8英寸和12英寸晶圆代工与技术服务。中芯国际总部位于中国上海，拥有全球化的制造和服务基地，在上海、北京、天津、深圳建有多座8英寸和12英寸晶圆厂。中芯国际还在美国、欧洲、日本和中国台湾设立营销办事处、提供客户服务。</p> <p>详细资讯请参考中芯国际网站 www.smics.com。</p>
交流问答	<p>（在此提醒各位，我们今天的表述包括前瞻性陈述，是公司对未来业绩的预期而非保证，并受固有风险和不确定性的影响。请参阅我们业绩公告中的前瞻性陈述。除非另有说明，业绩说明会数据根据国际财务报告准则表述，所有货币数据均以美元表示。）</p> <p>■ 资深副总裁、财务负责人吴俊峰博士发言：</p> <p>大家好。首先，我向大家汇报2024年第一季度未经审核的经营业绩，然后给出第二季度指引。</p> <p>一季度的经营业绩如下：</p> <p>销售收入为17.5亿美元，环比增长4.3%。 毛利率为13.7%，环比下降2.7个百分点。</p>

经营利润为 241 万美元。
税息折旧及摊销前利润为 8.87 亿美元，税息折旧及摊销前利润率为 50.7%。
归属于本公司的应占利润为 0.72 亿美元。

关于资产负债，在一季度末：
公司总资产为 482 亿美元，其中库存资金 154 亿美元。
总负债为 173 亿美元，其中，有息负债为 103 亿美元。
总权益为 308 亿美元。
有息债务权益比为 33.5%，净债务权益比为负的 16.4%。

关于现金流量，在一季度：
经营活动所得现金净额为收入 4.7 亿美元；
投资活动所用现金净额为支出 13.28 亿美元；
融资活动所得现金净额为收入 0.44 亿美元。

关于 2024 年二季度，我们的指引如下：
二季度销售收入预计环比增长 5%到 7%，毛利率预计在 9%到 11%之间。

以上是公司财务方面的情况。接着，就公司 2023 年度报告相关事项说明如下：根据上海证券交易所相关规定，上市公司年度报告期内盈利且累计未分配利润为正，未进行现金分红的上市公司应当在年度报告披露之后，年度股东大会股权登记日之前的业绩发布会中，就现金分红方案相关事宜予以重点说明。

集成电路制造企业的技术能力、产能、收入规模以及市场占有率是衡量公司竞争能力与市场地位的重要指标。当前公司正处于推进产能建设、不断提升市场占有率的重要时期，产能建设及研发活动均需要投入大量资本开支，因此公司目前的自由现金流，即经营性现金流与资本开支投入的差额，处于负数状态。现阶段选择将资金优先用于包括产能建设及研发活动在内的核心业务中，有助于提升公司自身的核心竞争力和企业价值，确保公司在激烈的市场竞争中保持领先地位，最大限度维护投资者利益。因此，公司拟不进行 2023 年度的利润分配，该安排更符合公司长远发展需要和股东长远利益，亦符合有关法律法规、规范性文件和公司的利润分配政策的规定，不存在损害公司及股东的利益。该方案已经董事会审议通过，并已在年报中发布，后续还将在周年股东大会上提交审议。在此感谢各位股东的理解与支持。

▪ 联合首席执行官赵海军博士发言：

早上好，欢迎大家参加中芯国际 2024 年一季度业绩说明会。

首先，和大家分享一季度我们看到的情况。一季度，集成电路行业整体处于恢复阶段，客户库存逐渐好转。较之三个月前，我们看到全球客户备货的意愿有所上升，以库存的确定性来应对市场环境的不确定性。国内客户来说，有的争取到了更多的市场份额，需要提前拉货，落袋为安，有的看到别人备货，也一起做好库存准备，抢占先机，从而应对快速变

化的市场需求；国外客户来说，有的因地缘政治考量，将库存提高到理想水位，因而也进行了一定程度的提前备货。综合以上因素，公司一季度收入和毛利率都好于指引。产能利用率 80.8%，环比提升四个百分点，销售收入 17.5 亿美元，环比增长 4.3%，实现连续四个季度成长。收入拆开来看，出货 179 万片 8 英寸当量晶圆，环比增长 7%，平均销售单价因产品组合变动等因素环比下降 3%。一季度折旧及摊销上升，毛利率 13.7%，环比下降 2.7 个百分点。

销售收入以地区分类来看，中国、美国、欧亚区占比分别为 82%、15%和 3%，占比相对稳定；以服务类型分类来看，晶圆收入占比 93%，其他收入占比 7%；晶圆收入以应用分类来看，智能手机、电脑与平板、消费电子、互联与可穿戴、工业与汽车占比分别为 31%、18%、31%、13%和 7%，因为一季度我们收到了一些急单，但我们部分产线接近满载无法完全满足所有订单，只有优先保证与市场份额相关的急单，也就是消费电子，所以我们与客户进行了协调，将电脑与平板此类产品交付时间往后推迟，标准产品通常来说需求是比较稳定的；晶圆收入按尺寸分类来看，八英寸和十二英寸收入占比分别为 24%和 76%。

从平台来看，公司围绕智能手机、消费电子、车规、IoT 等主流应用场景，加快开发技术平台，在每一个节点建立多元化平台。在高压驱动 HV、图像传感器 CIS、射频-SOI、专用 NOR/NAND、非易失性存储 Non-Volatile Memory、电源管理 BCD 等平台重点布局，实现客户产品从消费再到工业到汽车等级的快速迭代。显示驱动方面，公司为客户提供大中小屏全方位多节点平台，在守住大中屏市场份额的同时，在手机和消费电子相关小屏驱动持续突破。公司推出中国大陆首个 28 纳米 AMOLED 显示驱动平台，性能、功耗达到业界一流水平。此外，28nm 车规等相关平台开发也在陆续推出。公司的车载芯片可靠性专项检测中心获得中国合格评定国家认可委员会实验室认可证书，为公司持续快速推出车载工艺平台提供有力支持。

对于今年全年的情况，我们分三个方面和大家谈一谈看法。

第一，关于年度指引。一季度收入超越指引，二季度预计将继续成长，大家计算一下就可以得出，今年上半年公司收入较去年同期增长接近两成。但客户在上半年的紧急拉货，是否是寅吃卯粮、提前透支下半年的需求，我们还在谨慎密切观察。下半年还没有完全看清楚，但我们会继续努力。对于全年，在外部环境无重大变化的前提下，公司的目标是销售收入增幅可超过可比同业的平均值。

第二，关于价格。随着中国本土的新增产能不断开出，行业竞争会日益激烈，大宗产品价格随行就市。中芯国际践行长期主义，通过搭建领先中国大陆同业一到两个世代的优质技术平台，为客户提供有竞争力的产品，和战略客户长期合作，一起来直面竞争、参与竞争。

第三，关于折旧压力。为了满足客户中长期的需求，公司处在持续高投入、扩充 12 英寸优质产能的阶段。伴随公司新建产能释放、收入规模上升，相应而来的折旧上升压力将在未来一段时间内存在。新建项目从亏损到实现经济规模、带来经济效益需要时间，这是行业规律。公司将持续优化管理机制，围绕“稳定产能、控制成本、技术领先、客户至上”四个抓手接续奋斗，相信只要客户有需求，我们有技术、有产能，最终能在大浪淘沙中做大做优做强。

最后，再次感谢公司的全体员工、客户、供应商、投资者，以及社会各界对公司的关怀、信任和支持。谢谢！

▪ **问答环节：**

问题 1：公司怎么看价格的变化趋势？产品组合变化和实际产品价格下降如何影响平均销售单价？

回复：8 英寸产线需求还处在低谷，又都是少量多样产品，对价钱不很敏感，因而不复出现持续价格下降的情况。12 英寸产线利用率目前接近瓶颈产能，这个时候通常价格是稳定的，除非我们的战略客户遇到同业竞争，我们跟客户一起来应对价格挑战。另外，同业一直在开拓同类型产品的产能，这样就不排除标准产品价钱会进一步下探。但是这些标准产品并不是占公司全部份额，这部分降价幅度会被其他不降价的产品稀释掉，我们现在看到第二季度的平均销售单价趋势大致这样。

问题 2：您提到因为客户在拿份额，上半年优先支持消费类相关产品，具体是什么芯片？现在看到哪些客户有比较明显的市场份额的增加？

回复：在第二季度看到了三个明显变化。第一、国际消费市场部分恢复，新产品需要增加量，例如低功耗蓝牙、MCU，库存在下降，现在大家都开始补单。第二、今年是体育年，大家要观看运动赛事，机顶盒、电视相关产品的销售在增加，明显比去年多。第三、也是最大的一块，智能手机尤其是中国智能手机厂家，为了保住份额不丢失或者是扩大份额，拿的货都比去年多，所以我们看到现在智能手机这一块是供不应求的。

问题 3：公司现在 28 纳米技术情况和客户合作情况？主要的产品贡献来自于哪里？

回复：我们的 28 纳米已建产能一直处在满载状况，不光做标准逻辑电路，还在此基础上做高压驱动、ISP、民用和工业用 MCU、特殊存储 NAND Flash 等，所以 28 纳米产能还远远不能满足要求。这也在一定程度上回答了在目前折旧压力非常大的情况下，公司为什么还要建立 28 纳米的产能，就是因为这么多年积累了很多客户、市场份额和产品的种类，但是我们的产能推进是不够快的。

问题 4：对于 2024 年全球代工行业的增速怎么看？您提过双 U 型的讲法，一季度包括二季度这个复苏是否意味着我们已经走出了第二个 U？

回复：代工业第一梯队的第一大和第二大，做的产品比如 AI、智能手机 APU，我们是不做的。把这一块拿掉，剩下的是公司可比行业的平均值。我个人计算，大家已经公告的数字平均值是 8%左右，但这是一个动态的目标。我们原来担心客户把下半年的订单拉到上半年，下半年会下滑，这就是原来说的第二个 U 型。但现在由于我们产能有限，部分订单做不完就会延续到三季度，但四季度还看得不是特别清楚。我们对整个下半年是谨慎乐观的，争取能够实现下半年不低于上半年。

问题 5：消费电子收入上的很快，这是一次性的效果还是长期趋势，我们的收入结构、客户结构是否会发生变化？

回复：全世界来看，像低功耗蓝牙、IOT、MCU 这些消费类中低端市场在慢慢恢复。刚才说的体育年，机顶盒、电视还会继续补库存。公司老厂做不完的订单会转到北京、深圳、临港等新厂做增量，第一大增量和手机相关，包括显示驱动、CIS、ISP、快充、PMIC 里面的 Wi-Fi 等。随着季度延续，公司开出更多的 12 英寸产能，营业额也会成长。当然也会给毛利率带来压力，因为新开出来的产能是有新增折旧的。

问题 6：请教全球的供需情况，是不是经过全球供应链前几年的紊乱，现在有重新调整？公司一季度的资本支出趋势是否会持续到全年？

回复：对于全球供需，现在很时髦的一个做法是 local for local, China for China。今年还是各区域建产能的高峰年，采购订单交货时间一般是一年一年半，去年今年发出去的订单，只有等设备到了才完成资本开支投资，不一定在今年都能完成。中芯国际占整个代工市场 5%左右的市场份额，我们每年增加一些产能，并不会给整个行业带来供不应求或者供过于求，基于 China for China、积累的客户群和研发建立的多元平台，公司不会出现接不到单子的情形。

问题 7：第三方预测，到 2030 年半导体市场预计达到一万亿美元规模。我不知道您对这样一个数字的认可度怎样？

回复：我认可这个数字，原因是出现了大量的新的市场需求和短缺，比方说生成式 AI，因此带动电子产品硅含量增长。但是这个过程是不均匀的，按照年份来看不是匀速的，公司和公司之间也是不均匀的。将来有的区域可能是供不应求、产能满载，有些区域是闲置得很厉害、成本很高。所以我们在发展的时候，把跟客户的战略合作、未来的规划和自己的研发投入看得更重。

问题 8：未来会保持什么样的力度扩产？

回复：我们今年的资本开支是 75 亿美元左右，认列资本开支的时点是工程完成和设备到达公司的进入点，并不是发了多少订单。今年资本开

	<p>支约 8 成用于设备支出，根据金额可以大致计算出今年预计到的设备数量。当然，设备到达的时间没有办法预测得非常精准。</p> <p>问题 9：请教关于折旧的问题。今年公司开出折旧的节奏是怎样的？</p> <p>回复：我们在上一季的法说会也说到过，全年的折旧目前来看基本上还是增长两到三成左右。二季度也是随着产能建设以及新增设备的情况，预计会比一季度的折旧有所增加。</p> <p>如需了解完整版业绩说明会，请在此报告发布一年内访问中芯国际官网收听完整版语音记录。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>沟通内容基于公司已公开披露信息。</p>